

【研究ノート2】

海外調査報告（米国）

稲野 邊 俊 岩本 千 樹
平 尾 宏 田中 宏 三 郎

1. 調査日程と調査都市

年月日	都市名	主要往訪先
H6. 2. 24～2. 27	ニューヨーク	住友不動産(NY) 住友不動産販売(NY) 他
2. 27～3. 1	ワシントンD. C.	ア-パソランドインスティテュート レストン 他
3. 1～3. 3	ボストン	マサチューセッツ工科大学 ボストン市再開発公社他
3. 3～3. 5	ロサンゼルス	ロサンゼルス市都市計画局 他

参考/対顧客電信売
為替レート(H6. 5. 18)
105. 45円/ドル

2. 調査内容

A. ニューヨーク

(1)住友不動産（NY）

／Executive Vice President 師子鹿 太氏、Vice President 河野 達氏

①NYの不動産売買市場

91年以降のマンハッタンでの売買市場を補足できる範囲でみると、91年は、深刻な不動産不況のため殆ど売買が行われなかったが、92年から、不良債権の処理としての売買、一般事業会社の自社使用としての購入が出始めている。通常米国の企業は、単年度の業績を重視する為、自社ビルは持たない傾向があるが、不動産価格が下落しているなかで、コスト的な観点から自社ビル購入の動きが出てきている。93年に入ると、これに加えて投資家（欧州）の動きが出てきて、取引がかなり活発になってきているといえる。しかしながら、価格については、新築ビルで1 s. f. (スクエアフィート) 当たり100 \$ 台～200 \$ と再建築価格を大幅に下回る価格となっている。

② 賃貸市場

i. 全般の市況

81年時点は空室率2%台とほぼ満杯状態であり、これを反映して、81年から86年までかなり高水準の供給が続いた。これに併せ、空室率が86年にかけて8%程度まで上がってきた。その後も供給は400万sqft近い供給が続き、さらに市場が軟化した。東部のS&L不安が顕在化して景気が落ち込み、各企業でレイオフが行われ雇用者が減少したため、結果的に14~6%の高い空室率となっている。不動産融資額の純増額推移をみると、82~86年にかけて急増し、89~90年頃も、純増額は減ってはいるが新規融資額はまだ続き、91年を過ぎてから総額が減りはじめた。このような不動産融資額の増加が、供給を後押しした要因となっている。不動産融資額残高も83年の5千億ドル強からピークの90年には1兆ドルと倍近くに増えている。

ii. マンハッタンのオフィス市況

マンハッタンのマーケットは、地域的にはミッドタウンとダウントウンに分かれている。ダウントウンは、ウォール街を中心とする商業地であるが、ブラックマンデー後は、オフィス拡張ニーズの減退、レイオフ、バックオフィスはNYの外に持っていくという動きに加えて、ミッドタウンの供給増による賃料の下落を受けて、ダウントウンからミッドタウンへ移転する動きが出てきたため、過去4年間は、ダウントウンの市場はミッドタウンよりも厳しく崩れている。ミッドタウンについては、91、2年は空室が増える一方であったが、92、3年と空室率が少しずつ減りはじめ、一般論としては、マーケットは底を打ったといえる。但し、地域差、ビルのグレード、ダイレクトリース市場とサブリース市場の違いにより、回復の仕方が違う。(10~15年の長期リースが一般的である米国では、会社の業績により、今までのスペースを空けて他に移ることがあり、残ったスペースがサブリース市場として出てきた。サブリース市場については、経費負担を少なくするために安くても貸すという立場からダイレクト市場よりも安い賃料で形成されている。)まず安い価格帯が動いている中で、ロケーション、グレードによるビルの選別化が行われているものと思われる。但し、リースの活動量は増えているが、条件面の改善にはまだ至っていないと思われる。新規供給は、93年1年間はミッドタウンでは3棟のビルが竣工しているが、賃貸スペースとして新たにでてきたものはない。96年までは、新しいビルの計画はないことから、ミッドタウンに関しては、徐々にマーケットがタイトになってくると思われる。

(2)住友不動産販売(NY)／Executive Vice President 奥山 誠氏

Vice President 千葉 陽氏

全米の着工戸数は、90年には大戦直後の46年以来初めてという水準まで相当な落ち込みを示したが、91年からここ3年間は右肩上がりのカーブが見られる。NYマンハッタンの住宅用コンドの売買戸数についても、87、88年をピークに落ち込んでいるが、92年を底として、93年に反転している。

住宅形態としては、コンドミニアム（日本でいうマンション）とコープ（コーポラティブ）の2種類がある。コープというのは、特殊なリース形態であり、住宅用のビルを法人が保有し、その賃借権と引換えにその法人の株を売り、賃借人は賃料を支払っていくことになるが、入会基準が厳しい一方で、流動性が乏しい。従って、最近では高級物件であっても、コンドミニアムへ形態が移っている状況にある。コンドミニアムは、歴史は浅く、供給が増大したのは80年代の半ばからである。コンドミニアムは、マンハッタンのユニット数は5万戸弱程度であり、そのうち高級といわれているのは2～3割程度であろう。高層コンドミニアムに関しては、眺望が一番の要素であり、高層階、向きによって価格に相当な開きがあり、同じビルの中でも倍近い差が出てくる。1次取得者向けの価格帯は、20万ドルの前半であり、30万ドルを越えると買換え層、高所得者層向けとなる。

住宅取得促進の観点からは、税制上の措置が採られている。所得税上は、住居用の借入れ金利、不動産税が損金算入できるため、非常に大きなメリットとなっている。また、貸手サイドからみると、住宅ローン債権を証券化する仕組みがあり、この2次マーケットの存在が貸手サイドへのバックアップとなっている面もあると思われる。さらに、税制上の金利還付に加えて、買換えについては、税の繰延べが何回でも出来ることとなっており、最終的に、ダウンサイズに買い換える際にも、一定の金額までは1回だけ非課税とされており、実質的に税がかからない仕組みになっている。

住宅取得に対する考え方として、賃貸か保有かの判断は、自分の将来の生活設計の中で、税効果を加味してキャッシュフローとしてどちらが得かの計算のうえで判断している。住宅の流通件数は全米で350万戸程度であり、1家族4人いるとしたら、毎年1400万から1500万人の人が移っている勘定となるが、このような判断のもとでは、潜在的な取得者層は常に存在するものといえる。住宅価格が底を打ったのは確かであり、金利も10数年来の低金利が続いている。買うか買わないかはマンハッタンにあと何年いるかどうかが一番の問題であろう。

B. ワシントンD. C.

(1)アーバン・ランド・インスティテュート(Urban Land Institute)

／ Staff Vice President J. トーマス・ブラック氏

①ULIについて

ULIは、1936年に設立された非営利の研究教育機関であり、個人、法人の会員制度によって運営されている。ワシントンに本部を置き、130万ドルの予算と82人のスタッフにより、土地利用や不動産開発に関する研究、教育、広報活動を行っている。

②地価動向

米国の地価に関しては、あまりいいデータシステムがないのが現状との認識であったが、現在得られる主な情報としては以下のデータがある。

まず、ULIでは、毎年全米80都市の地価動向（住宅、事務所、商業用地、工業用地）について、地元のlocal reporters から得た情報により調査している（ULI発行の"ULI Market Profiles"に掲載）。このデータはラフな精度ではあるが、価格の推移の傾向を把握することができる。例えば、ワシントン都市圏の地価は次のとおりであり、ここ数年やや下落ないし横ばいとなっている。

<ワシントン都市圏の地価動向>

(単位：ドル)

	1980年	1990	1991	1992
戸建住宅地 A) (郊外) @	—— ——	35~55千 42~66	25~50千 30~60	22~50千 26~60
商業用地 B) (小規模SC) @	170千 203	220~ 610千 263~ 730	220~ 520千 263~ 622	200~ 500千 239~ 598
事務所用地 C) (タウン) @	450 4,844	2,067 22,250	1,246 13,412	1,376 14,812
工業用地 D) @	87~ 218千 104~ 261	175~ 400千 209~ 478	160~ 350千 191~ 419	160~ 350千 191~ 419

(注)A):9千平方フィート(836 m²)あたり B)、D):1エーカー(4,047 m²)あたり

C):1平方フィート(0.093 m²)あたり @:1m²あたり換算

(資料)Urban Land Institute "ULI Market Profiles 1993"

この他の情報としては、商務省発行の"Statistical Abstract of the United States"、"State and Metropolitan Area Data Book"に住宅価格（新築、中古）、農用地価格のデータが掲載されている。また、National Council for Real Estate Investment Fiduciariesによる全米の不動産投資のリターンに関する四半期データやNational Association of Home Builders、National Association of Real Estateによる不動産関連データ等があるとのことであった。

米国における地価の長期的な趨勢を模式的に概観すると、都心業務地区（Central Business District = CBD）では70～80年代に業務用地の地価がかなり上昇した。一方この間、工業用地や住宅用地は余り上がっていないか多少下がり気味の傾向が見られた。都市地域内の地価の傾向を見ると、かつてはCBDから周辺部に向けて地価が低くなる単純な山型の分布であったが、近年CBDにおけるピークのほかに新興の郊外センター地区にも第2の地価のピークが形成されているとのことである。例えば、ワシントンの郊外約20kmのタイソンスコーナー（ヴァージニア州）は一大郊外センター地区の先駆けともいえるべき地区であり、かなりの企業・商業施設集積が見られる。

③整理信託公社（Resolution Trust Corporation = RTC）

米国には個人向け住宅融資を主とする金融機関として貯蓄貸付組合（Savings & Loan Association = S & L）があり、80年代後半にその経営危機が社会問題化した。RTCは、破産したS & Lを救済、整理するために連邦政府が89年に設立した特別機関であり、破産したS & Lから資産を接收し、それらをパッケージにして入札処分を行っている。ここ2年程度でRTCはその任務を終了して自然解体されることになっており、未処分資産は連邦預金保険公社（FDIC = RTCの設立母体）に引き継がれる予定である。

ULIから見たRTCの評価を聞いたところ、利益を出すという面ではうまくいっていないものの、政府が1つの問題を解決するという意味では成功ではないかとの反応であった。特に、それまで住宅購入時のモーゲージについては、これをプールして証券化を行っているが、商業用不動産についてはそのような手段がなかったのに対して、RTCは接收したS & Lの商業用不動産も証券発行により売却していることに関して、斬新な発想と評価している。RTCが処分したS & Lのモーゲージの購入者は、年金機関、保険会社等である。

米国では預金保険制度があり、倒産した金融機関の預金者に対し返済（10万ドル）が保証されている。RTCに対して政府が多額の補助を出すことについては、国民（納税者）は必ずしも好まなかったが、政府による預金者保護のための公的資金導入ということで概ね理解が得られているということである。

一方、商業銀行にも問題債権はあり、これに対しては銀行監督当局がモーゲージの安売りをせずに、再建を行うよう指導した。銀行がS & Lのようにならず助かった背景には短期金利と長期金利にギャップができ収益があがったことがあげられる。

④土地利用・都市開発

土地利用・都市開発にあたっては、基本的に州政府が大きな枠組みを設定し、具体的な規制は郡や市レベルで行う。連邦政府は環境保全の観点から、

もっと大きな枠組み（大気汚染防止法、野生動物保護法等）を設けている。

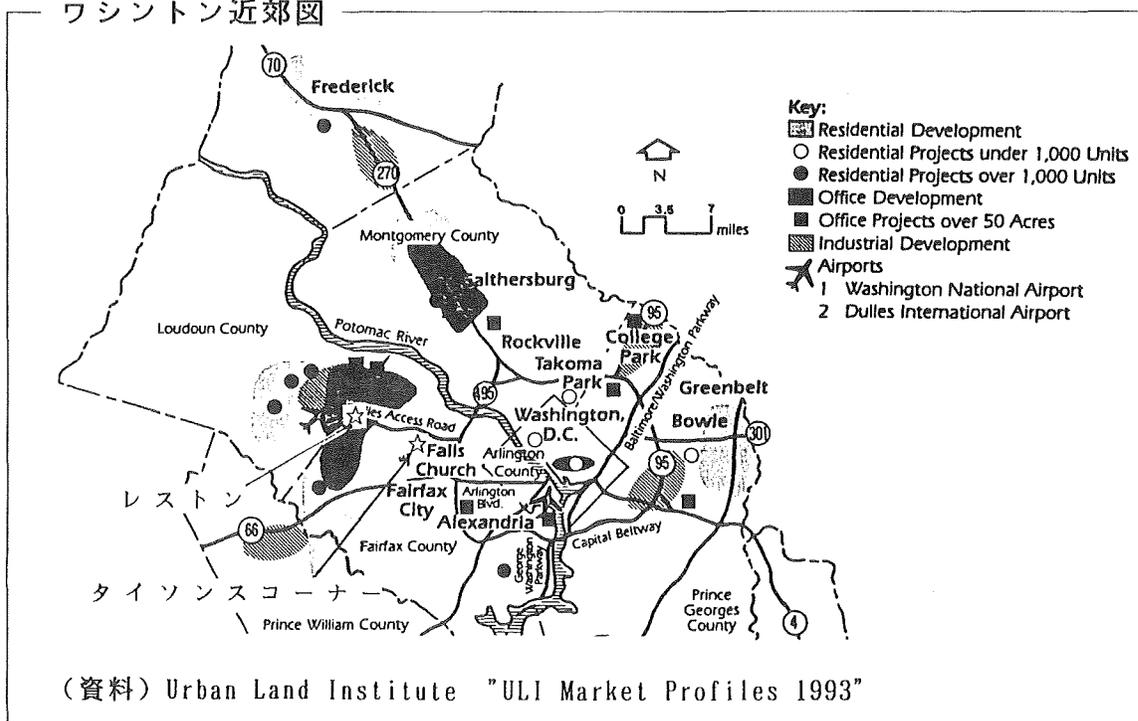
全米の土地利用は都市部が約4%でそのうち住宅地が多い。住宅地の平均的人口密度は1000~1500人/平方マイル、事務所地区では例えば前述のタイセンスコーナーにおいては4平方マイルに40000人の就業者が働いている。ニューヨークの都心部では人口密度は20000人/平方マイル、就業者は郊外移転により40万人減ったと言われているが、それでもなお人口の1.2~1.3倍の就業者が働いている。

ゾーニングに関しては、成長管理により例えばフロリダ州では新規土地開発には公共施設（道路等）の整備が必要とされており、近年は既に公共施設の整った既成市街地に機能集中の傾向が見られる。また、オレゴン州では市街化を認める範囲(Urban Growth Boundary)を決めている。

近年、研究開発機能（特にハイテクや情報通信分野）がワシントン近辺へ集中している状況の背景を尋ねたところ、この分野における連邦政府の規制が強く、関連情報収集等のために政府の近くに集まってきているとの説明があった。地域的に見ると、北西方向（I 270沿線、メリーランド州フレデリック）及び西方向（R 66沿線、ヴァージニア州タイソンスコーナー、レストン）の2つの軸が主な集積地域となっている。

この20年間、都心部では貧困者の率が高まり、富裕層は郊外へ移転した。そして最近10年はさらに犯罪、暴力が増加しているというのが米国の都市問題の構図であるという。また、米国で最大の土地問題は何かとの問いに対して、近隣住民の反対運動という答が返ってきた。

ワシントン近郊図



(2)レストン（ワシントンDC郊外のニュータウン開発）

①レストンの概況

レストンは、ワシントン西方約30km、ダラス国際空港東方8kmにあるニュータウンである。62年に着工され、およそ9割程度が完成している。開発主体はモービル石油で、面積7,400エーカー（3,000ha）、住宅地だけでなく、商業・業務用地も複合されている。商業・業務用地は主にワシントンと国際空港を結ぶ高速道路沿いに配置されているため、立地条件は大変良いといえる。現在の人口は5万人強、従業者数は3万人強、事業所数は約2,500社となっている。現地では、ビジターセンター（各社の分譲住宅の共同案内所のような所）、レストン商工会議所、ヴァージニア州フェアファックス郡経済開発局にて資料収集を行った。

②研究開発機能の集積状況

前述のように、ワシントン近郊では研究開発機能の集積が進んでいるといわれているが、フェアファックス郡経済開発局より入手した”Directory of Business and Industry”（同郡の立地企業名簿）をもとに、同地域における研究開発機能の集積状況を概観する。

89-90年版の同書によると、政府関係機関、小売業、その他消費者相手の業種を除く基盤的な産業(basic economic sector)の2,522社が収録されている。比較可能な全米の同様なデータが入手できなかったため、残念ながら全米における同郡の位置づけははっきりしないものの、同郡での研究開発機能(R&D)の集積状況は以下の表とおりである。

フェアファックス郡には企業数の1/4、使用スペース、雇用者数の約4割がR&D関連である。レストン地区は、企業数の1/3、使用スペース、雇用者数の約5割がR&D関連であり、研究開発機能の集積度がさらに高いことがわかる。

＜ヴァージニア州フェアファックス郡における研究開発機能の集積状況＞
（単位：社、千平方フィート、人）

		企業数	使用スペース	雇用者数
フェアファックス郡合計	R & D	661 (26)	17,950 (40)	65,725 (43)
	全体	2,522 (100)	44,743 (100)	151,918 (100)
レストン地区	R & D	110 (34)	3,064 (51)	10,605 (51)
	全体	321 (100)	5,950 (100)	20,875 (100)
タイソンスコーナー地区	R & D	155 (27)	6,298 (54)	22,570 (54)
	全体	582 (100)	11,566 (100)	41,784 (100)

(注) ()内は構成比。R & Dにはハイテク関連製造業・サービスを含む。

(資料) Fairfax County, Virginia "Directory of Business and Industry 1989-1990"

C. ボストン

(1) マサチューセッツ工科大学 (MIT)

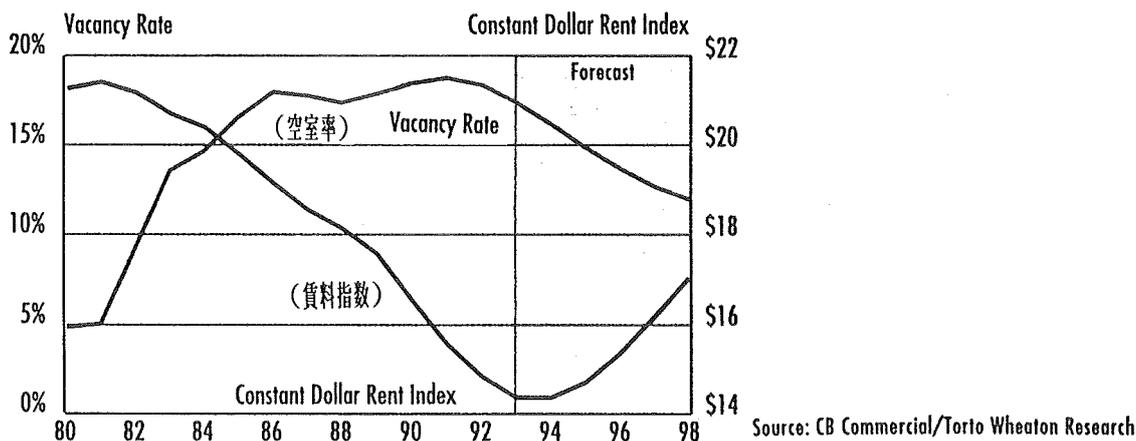
／経済学部教授・CRE (不動産センター) 教授 W. Wheaton氏

① CREにおける不動産教育の現状

CREは、不動産の専門的な教育、研究活動を進めるために、83年に多くのデベロッパーの寄付金により設立された。教育、研究活動として、以下の三つの活動を行っている。まずひとつは、12カ月で履修できるマスターコースを設けており、毎年35名ほどの学生を受け入れている。カリキュラムは8クラスに分かれており、そのうち4つのクラスはファイナンス、経済関係のクラスとなっている。他のクラスは土地、不動産関係の法律、建築、開発デザイン関係等となっている。二つめの活動としては、75のメンバー企業による毎年5千～1万ドルの寄付により、研究活動を行っている。さらに三つめには、既に不動産の仕事についている人を対象にしたセミナー、レクチャーを行っている (一部海外においても実施)。これらのプログラムはすべてMITの各学部の教授が講義を担当している。

② 米国におけるオフィス市場の動向

<オフィスの賃料と空室率の推移>



米国のオフィスマーケットについては、サイクルからいえば、現在最も悪い状況にあるが、これは今後5年程度で回復するのではないかと考えている (一部には回復しないのではないかとの見方もあるが)。

まず、過去2年間にオフィスの空室率が2～3%低下してきている。一方、80年代後半には1 s. f. (スクエアフィート) 当たり35～40ドルだった賃料は、現在ではかなり贅沢なオフィスでも25ドル程度で借りられるようになってきている。このため、一部のテナントが最近の低賃料を利用して長期のリース契約をし始めている。また、ごく最近の話として、ボストンで余り大きくないソフトウェア会社がダウンタウンのビルを建築費用の半額で買い取ったこと

が話題となっているが、こうした動きが各都市で散見されるようになっている。企業の規模でいえば、大企業では雇用を減らしており、従ってオフィススペースを縮小させている一方、中小企業ではオフィススペースを拡大させる傾向にある。

③進む業務施設の郊外立地

業務施設の郊外への立地については、ここ15年程で急速に進んでいる。全体のオフィスマーケットのうち、75年には郊外の占める比率は15%程度であったが、93年にはこれが半分以上の63%にも達している。ポストンのようなダウンタウンを開発している都市でも郊外の比率は半分を越えており、これがダラスやフィネックスのような中心部の開発が遅れている都市では、郊外のオフィススペースが都心部の3~4倍にも達している。大企業は当初からオフィスの郊外立地を進めていたが、最近では中小企業も郊外に移ってきている。

このように業務施設の郊外立地が進んでいる理由としては、働く側にとっては郊外の自宅から職場までの通勤時間が短縮されること、また雇用する側は賃金を下げられること（郊外の場合、都心部に比べて賃金が10~15%程度抑えることができる）というメリットがあるためと考えられる。さらに働く側としては郊外の方が住宅価格も安く、生活が楽になる。加えて、大都市郊外に環状道路網が整備されたことも背景としてある。これは、70年に連邦政府から、都市を囲む環状道路の建設に対して補助金がつくようになったことがきっかけとなった。これにより、都市の中心部を通らずに郊外の町から町を移動できるようになった。また、70年代のテレコミュニケーション革命により、都心部と離れていても業務に支障がなくなった。このため、最近では、工場だけでなく経理などの総務関係も含め、全体として郊外に移転するのがトレンドとなっている。様々な業務施設の郊外立地に伴い、金融、サービス関係も郊外へ移ってきており、この流れは今後も続くものと考えられる。

④米国における住宅市場の動向

米国における住宅市場については、今後の人口動態的な要因及び経済動向に左右される。すなわち、1950年代に生まれたベビーブーマーが今後40~50歳代に達してくる。この年齢になれば貯金も比較的多く、今後しばらく低金利が続くことから、持ち家需要は強めになってくるのではないかと見られる。一方、借家需要については、主な需要層である20~25歳の世帯形成が減少してくるため、今後15年位はマーケットが弱含むのではないかと見られる。

アパート経営については、税制上レーガン時代は建築後価格の6%が15年間ビジネスロスとして費用に計上できたが、今はこれが3%、30年と、メリットが少なくなっている。ただし、現在供給が減り、賃料がいくらか上

いる。

④再開発の効果と新たな課題

これら都心部の再開発により、ボストンではそれまでの工業的な靴やカバンといった伝統的な産業から、法律、金融、保険、証券、医療、教育といったオフィス中心の新しい産業が経済の中心となっていた。特に医療、教育関連は、最近の不況の中でも伸びており、これに従事する者の割合は現在では全体の1/6にも達している。

このように経済の再生という意味では大変成功してきたが、一方ではブルーカラーの住宅問題、公共スペースの不足等、問題もでてきている。このため、今はこれまでのスタンスを変えている。具体的には、10万s.f.以上の非住宅建物を建てると、すべての税金を払った後に、さらにフィー（税金）を7年間払わなければならないこととしている（この税金によりブルーカラーの住宅を建設）。また、同じく10万s.f.以上の建物工事については50%以上を地元の人間を雇用しなければならなくしている。さらに、1985年には、高さ制限（450フィート）を復活している。

開発事業についても、高速道路の地下化による公共スペースの創出、空港への海底トンネルの建設等、公共関連の事業に力を注いでいる。

D. ロサンゼルス

ロサンゼルス市都市計画局諮問委員会副委員長 LES. HAMASAKI氏

ロサンゼルス市都市計画局 J. M. YOSHINAGA氏

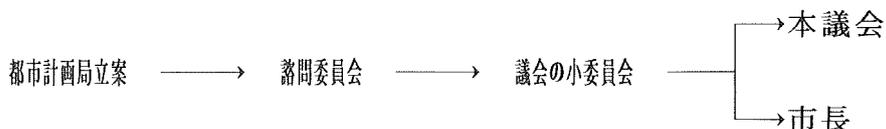
①行政の役割分担について

アメリカの歴史がヨーロッパと異なっており、自治は自分たちで作上げたもの、自分たちで行うものであり、市役所の役人は自分たちの雇った役人という意識がある。

市役所は、行政的機能をすべて持っているわけではなく、社会福祉、衛生、司法等はカウンティ（郡）が行い、教育区も市とは別である。また、小さな市では図書館、消防等もカウンティが行っている。市がないカウンティ直轄地区もある。アメリカといっても地域によって政治制度も様々であり、カリフォルニア州はスペインの影響を強く受けている。

②都市計画の決定手続きについて

都市計画の決定手続きは以下の流れで行われる。



諮問委員会委員は市長が任命し、都市計画局長の上に位置する。有識者5人で構成し、市会がOKしたら着任する。都市計画局の計画案がコミッションで

了承されたら正式のプランとなり、市会に諮られる。ゾーニングは可決された段階で法的効力を持つことになる。なお、市長が拒否しても議会の4分の3の多数決で可決される。市会議員は15人しかおらず、各市会議員に30名程度のスタッフがつく。市を15に分けて仕事をやっており、小選挙区制ということもあり、実際は15の市の集まりのようである。基本的には、都市計画局が計画を立案するが、諮問委員会、市会から局への提案もある。連邦、州と市の関係では連邦環境法等のように連邦、州で枠が決められているものもあるが、基本的には市が決めることになる。ただし、最近では連邦レベルでの環境法等の規制が強くなってきている。

今までは高さ制限、容積を制限する成長管理的な姿勢であったが、市長が実務家出身の市長に変わり企業、開発の誘導を考えるようになった。なお、CRA（市開発局）は、最近、再開発が不活発になり、規模が縮小されてきた。

最後に、今回我々が往訪し情報・資料等を提供していただいた各社、機関、ならびに往訪にあたりご尽力いただいた方々に改めて感謝申し上げたい。

いなのべ たかし
土地総合研究所 調査役
いわもと せんじゅ
土地総合研究所 研究員
ひらお ひろし
土地総合研究所 研究員
たなかこうざぶろう
土地総合研究所 研究員